



## 24. Sitzung des Arbeitskreises Internationales Baurecht

Claims-Management in der Lieferkettenkrise -  
praktische Erfahrungen des GU in seiner  
Doppelfunktion als AN und AG

# Claims-Management in der Lieferkettenkrise - praktische Erfahrungen des GU in seiner Doppelfunktion als AN und AG

## CML

- 65 Angestellte, welche für die CML in Deutschland tätig sind
  - 34 Rechtsanwälte
  - 17 Contract Manager/Ingenieure
  - 14 Assistentinnen und kaufmännische Angestellte

# Claims-Management in der Lieferkettenkrise - praktische Erfahrungen des GU in seiner Doppelfunktion als AN und AG

**Situation** „Auf den Punkt gebracht: Auswirkungen des Krieges in der Ukraine auf die deutsche Bauindustrie“, Info Bauindustrie 16.05.2022

## Welche Probleme?

87% aller Umfrageteilnehmer (nicht nur der Betroffenen) klagten über **Preissteigerungen bei Baumaterial** (Mehrfachnennungen möglich) und 78% über **Lieferengpässe**.

Dies betrifft überwiegend **Dieselmotoren** und **Stahl**: 72%, bzw. 76% der Umfrageteilnehmer gaben dies an (Mehrfachnennungen möglich). Die starken Preissteigerungen des Vorjahres werden sich somit vermutlich weiter fortsetzen. 58% berichteten über Lieferengpässe und Preissteigerungen bei Bitumen und Asphalt, 46% bei Zement/Beton, 44% bei Holz und 40% bei Dämmmaterial, 26% bei Steinen und 24% bei Spundwänden. 65% klagten über gestiegene Energiekosten.

Neben deutlichen Preissteigerungen ist es zum Teil auch **nicht mehr möglich**, von den Lieferanten **Preiszusagen zu bekommen**, oder es gibt **nur noch tagesaktuelle Preise**, 79% bzw. 81% gaben dies an. 81% klagten auch über **Preissteigerungen beim Transport** und jeder zweite über **Logistikprobleme**. Mittlerweile beklagen 17% einen **Fachkräftemangel** wegen fehlender Arbeitskräfte aus den betroffenen Regionen, in der Vorumfrage gaben dies nur 13% an.

# Claims-Management in der Lieferkettenkrise - praktische Erfahrungen des GU in seiner Doppelfunktion als AN und AG

Worum geht es?

Geld und Zeit

## Claims-Management in der Lieferkettenkrise - praktische Erfahrungen des GU in seiner Doppelfunktion als AN und AG



## Claims-Management in der Lieferkettenkrise - praktische Erfahrungen des GU in seiner Doppelfunktion als AN und AG



# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

**Situation** „Auf den Punkt gebracht: Auswirkungen des Krieges in der Ukraine auf die deutsche Bauindustrie“, Info Bauindustrie 16.05.2022

## Welche Probleme?

87% aller Umfrageteilnehmer (nicht nur der Betroffenen) klagten über **Preissteigerungen bei Baumaterial** (Mehrfachnennungen möglich) und 78% über **Lieferengpässe**.

Dies betrifft überwiegend **Dieselmotorkraftstoff** und **Stahl**: 72%, bzw. 76% der Umfrageteilnehmer gaben dies an (Mehrfachnennungen möglich). Die starken Preissteigerungen des Vorjahres werden sich somit vermutlich weiter fortsetzen. 58% berichteten über Lieferengpässe und Preissteigerungen bei Bitumen und Asphalt, 46% bei Zement/Beton, 44% bei Holz und 40% bei Dämmmaterial, 26% bei Steinen und 24% bei Spundwänden. 65% klagten über gestiegene Energiekosten.

Neben deutlichen Preissteigerungen ist es zum Teil auch **nicht mehr möglich**, von den Lieferanten **Preiszusagen zu bekommen**, oder es gibt **nur noch tagesaktuelle Preise**, 79% bzw. 81% gaben dies an. 81% klagten auch über **Preissteigerungen beim Transport** und jeder zweite über **Logistikprobleme**. Mittlerweile beklagen 17% einen **Fachkräftemangel** wegen fehlender Arbeitskräfte aus den betroffenen Regionen, in der Vorumfrage gaben dies nur 13% an.

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung: Anspruchsgrundlagen

- Erster Reflex:
- Keine konkrete Verursachung durch AG, also Risikoverteilung relevant
- Grunds. Verfügbarkeitsrisiko bei AN
- Daher Suche nach Durchbrechung dieses Grds. = § 313 BGB, Störung der Geschäftsgrundlage



# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung: Anspruchsgrundlagen

Weitere mögliche Anspruchsgrundlagen

- § 2 Abs. 5/6 VOB/B bzw. § 650c BGB, Leistungsänderungen
- § 642 BGB, Mitwirkung des Bestellers
- § 6 Abs. 6 VOB/B, Behinderung und Unterbrechung der Ausführung

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung

Praxiserfahrungen zu § 313 BGB, Störung der Geschäftsgrundlage

- Alles rechtlich unklar (Höhe Verlust, Nachweisführung, Höhe Anpassung)
- Führt zu Unsicherheit auf operativer Ebene
- Man (GU) stellt sich auf die beste Seite = 1 Cent Verlust (BGH-Urteil 30.07.2011, VII ZR 13/10)

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung

### Praxis

- Noch kein Versuch, es nach „*den Regeln*“ durchzusetzen. Da es auf Verlust-Berechnung ankommt, wollen wir das Ende der Baustelle und deren Abrechnung abwarten. Bisher ist das bei meinen Baustellen noch nicht erreicht. Gesprochen wurde intern über Ablauf und Nachweisführung
- Einige AG auch ohne Nachweisführung/Erfüllen Anspruchsgrundlagen zu Beiträgen bereit. Insb. bei Stahl, da auch bei AG Kenntnis um Agieren der Stahlhändler (dazu nachher mehr)

In der Regel dann aber verbunden mit einer Zusage, dass es für die Restlaufzeit des Vertrages nicht zu weiteren Ansprüchen wegen Behinderung oder Kostensteigerungen kommt

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung

AG-Argumente bei Behinderung/Kostensteigerungen im Zusammenhang Materiallieferung

- Man kann es nur falsch machen!

Hat man Material zu gestiegenen Preisen kaufen müssen (und freut sich, dass man überhaupt noch etwas bekommt) = „*Viel zu spät und viel zu wenig bestellt!*“

BGH in Ölkrise: Öllieferant habe die Verluste selbst verschuldet, da er versäumte, nachdem die Ölkrise absehbar war, durch Anlage von Vorräten entsprechende Vorsorge zu treffen (BGH, WM 1978, 322 (323f.))

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung

Hat man Material in dem Glauben bestellt, die Preise steigen weiter und freut sich, dass man überhaupt noch etwas bekommt UND fallen die Preise dann aber, sagt derselbe AG = „*Viel zu früh bestellt!*“

Auf die Frage, wie man in Zukunft damit umgehen soll und ob man zu den ursprünglich geplanten Zeiten Material kaufen bzw. NU vergeben soll oder früher antwortet der AG nicht

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung

Aus diesen Gründen Suche nach anderen Anspruchsgrundlagen

Frage: Welche ist die beste andere Anspruchsgrundlage?

Leistungsänderung, denn

§ 2 Abs. 5/6 VOB/B = Preiserhöhungen zwischen Vertragsschluss und Änderungsanordnung sind zu vergüten (ggf. sowieso schon tatsächlich erforderliche Kosten = KG, Urt. vom 10. Juli 2018 – 21 U 30/17 und Urteil vom 27.8.2019 – 21 U 160/18)

§ 650c BGB = tatsächlich erforderliche Kosten. Da sollten die höheren Preise von vornherein erfasst sein.

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung

*„Durch diese Änderungen war es uns nicht möglich, dass benötigte Material in einer Zeit zu bestellen, als die Preise noch den von uns kalkulieren Preisen entsprachen. Vielmehr kam es durch die Änderungen dazu, dass die Materialien erst in der aktuellen Hochpreisphase bestellt werden konnten.“*

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung

Warum nicht § 642 BGB?

- BGH hat den zeitlichen Anwendungsbereich stark gekürzt
- Gewährt lediglich eine „*Entschädigung*“ die mehr oder weniger vergütungsähnlich ist und nach den vereinbarten Einheitspreisen berechnet wird.

Sind daher Kostensteigerungen (innerhalb des Behinderungszeitraums) überhaupt erfasst?



# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung

Eventuell kann man dann aber auf den Grundgedanken bei Leistungsänderungen abstellen, dass Kostensteigerungen vergütet werden, wenn man den „Zeitpunkt der Leistungsänderung“ gegen den Zeitpunkt des Wegfalls der Störung“ austauscht.

BGH aber: Nach seiner ratio legis will § 642 BGB dem Unternehmer eine angemessene Entschädigung dafür gewähren, dass er während des Annahmeverzugs des Bestellers infolge Unterlassens einer diesem obliegenden Mitwirkungshandlung Personal, Geräte und Kapital, also die Produktionsmittel zur Herstellung der Werkleistung, bereithält.

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung

Warum nicht § 6 Abs. 6 VOB/B?

- Setzt Verschulden des AG voraus, woran es bei dem häufigen Fall des Planungsverzugs des AG (nach dem BGH) fehlen soll. Konkreter Schadensnachweis ggf. auch schwierig.

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung

Welche Fälle können ein Anknüpfungspunkt für Anordnung sein?

- Klassische (ausdrückliche) Anordnung
- Fehlende Leistungsfreiheit, etwa wegen ausstehender Planung oder Vorunternehmerleistung

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung

Anordnung wäre eine Anordnung zur Bauzeit.

VOB/B-Vertrag = „andere Anordnung“ nach § 2 Abs. 5 VOB/B.

BGB-Vertrag = strittig, ob zu den Änderungen iSd. § 650b, § 650 BGB auch solche zählen, die den Zeitablauf betreffen, also Bauzeitverschiebungen, Beschleunigungen etc. (dagegen Langen NZBau 2019, 10 (14 f.) dafür Seidenberg, NZBau 2022, 257)

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Vergütung

Fehlende Leistungsfreiheit, etwa wegen ausstehender Planung oder Vorunternehmerleistung

Ausdrückliche Anordnung?

Praxis:

Bauherr: *„Habe nur Behinderung mitgeteilt, das ist keine Anordnung!“*

Aber tatsächlich häufig mehr!

## GU zum AG: Geschlossener Vertrag

**Fehlende Leistungsfreiheit, etwa wegen ausstehender Planung etc.**

Konkludente Anordnung?

Da wird es dünn. Denn allein die verspätete AG-Planlieferung bzw. der Eintritt eines AG-Risikos ist noch keine Anordnung einer Bauzeitverschiebung (Kniffka, ibr-online-Kommentar Bauvertragsrecht).

Aber: ...

## GU zum AG: Geschlossener Vertrag

### **Fehlende Leistungsfreiheit, etwa wegen ausstehender Planung etc.**

Aber: Informiert der Unternehmer den Besteller über veränderte Bauumstände, in einer Weise, die erkennen lässt, dass der Unternehmer auf der Grundlage der veränderten Umstände in der Annahme weiter arbeitet, dass der Besteller diese als veränderten Leistungsinhalt akzeptiert, so muss der Besteller zur Vermeidung einer konkludenten Vertragsänderung schon konkret entgegenzutreten. Denn aus dem Kooperationsgebot folgt, dass der Auftraggeber unverzüglich diejenigen Entscheidungen zu treffen hat, die den Fortgang des Bauvorhabens bei einer Störung des Bauablaufs ermöglichen (BGH, Urt. v. 10.5.2001 - VII ZR 248/00 zum VOB/B Vertrag). Einem Schweigen des Bestellers wird unter diesen Umständen häufig nach Treu und Glauben der Erklärungswert einer konkludenten Zustimmung beigemessen werden können (von Rintelen in Kniffka, *ibr-online-Kommentar Bauvertragsrecht*)

# GU zum AG: Geschlossener Vertrag

## Anpassung der Bauzeit

### Praxiserfahrung

- Durch Corona ging es einigermaßen
- Übliche Probleme bei Nachweisführung, insb. bei Nachweisführung NU`s
- Reaktion des AG bezog sich auf Nachweisführung
- Dem Grunde nach (wegen „*ist Risiko des AN*“) keine Ablehnung



## Claims-Management in der Lieferkettenkrise - praktische Erfahrungen des GU in seiner Doppelfunktion als AN und AG



# GU zu AG: Noch nicht geschlossener Vertrag

## Für den Zeitraum vor Vertragsschluss

Keine Angebote mehr mit Bindefrist („*Tagespreise*“) bzw. kürzere Bindefristen

## GU zu AG: Noch nicht geschlossener Vertrag

### GU will Regelung zu Anpassung der Vergütung und Bauzeit in GU-Vertrag aufnehmen

Ansonsten wären Risiken (und auch Eskalationen?) als „*bei Vertragsschluss bekannt*“ (in Vergütung und Bauzeit) einkalkuliert

Zu was braucht man Regelungen?

- Bauzeit (mehr Zeit)
- Vergütung (Mehrkosten)

# GU zu AG: Noch nicht geschlossener Vertrag

## Regelungsmöglichkeiten zur Bauzeit

Kurz nach Corona- bzw. Kriegs-Ausbruch

Viele AG`s gingen Anspruch auf Anpassung der Bauzeit mit.

Aktuell

*„Alles kein Thema mehr und es wird nur besser!“*

# GU zu AG: Noch nicht geschlossener Vertrag

## Regelungsmöglichkeiten zur Bauzeit

Was bekommt man als AN aktuell zu hören:

- *„Das wäre ja dann für uns als Bauherr gar nicht prüfbar und auch nicht beweisbar, dass es KEINE Corona/Ukraine-Störung ist!“*
- *„Ist ein unternehmerisches Risiko!“*

AG verlangt auch für sich (AG-Planung!) eine Anpassung der Termine, wenn auf Planerseite jemand ausfällt (war mehr ein Corona-Thema) - obwohl § 642 BGB eine verschuldensunabhängige Haftung für den AG normiert

# GU zu AG: Noch nicht geschlossener Vertrag

## Regelungsmöglichkeiten zur Vergütung

- Ganzer Vertrag als cost+fee (auch als GMP)
- Pauschalvertrag mit Teilleistungen cost + fee
- Pauschalvertrag mit Teilleistungen auf EP (ggf. mit Änderungsvorbehalt)
- Pauschalvertrag mit Teilleistungen auf EP (ggf. mit Änderungsvorbehalt) und cost+fee
- Vertrag mit Gleitklausel
- Vertrag mit abstrakter Formulierung zur Erstattung des nachgewiesenen Aufwands
- Vertrag mit Sprechklausel (öfters auch bzgl. Zusatzaufwand des AG wegen Corona oder Ukraine)

# GU zu AG: Noch nicht geschlossener Vertrag

## Regelungsmöglichkeiten zur Vergütung

### Praxis

Ähnlich wie bei der Bauzeit war es kurz nach Beginn Corona bzw. Ukraine einfacher, solche Regelungen zu vereinbaren.

## Claims-Management in der Lieferkettenkrise - praktische Erfahrungen des GU in seiner Doppelfunktion als AN und AG





# GU zu NU: Geschlossener Vertrag

## Vergütung und Zeit

- In der Regel = Unzureichende pauschale Schreiben zu WGG
- Reaktion: Hinweis auf Defizite und Bitte um Erledigung (bleiben in aller Regel unbeantwortet)

# GU zu NU: Geschlossener Vertrag

Kundeninformation - Preisanpassung zum 01.04.2022

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

seit dem 24.02.2022 stehen wir mit dem Beginn des Kriegs in der Ukraine vor neuen politischen und wirtschaftlichen Herausforderungen. Dieser unnötige und bedauerliche Krieg verschärft die Versorgungslage auf dem Energiemarkt in immer drastischeren Ausmaßen. Die Diesel- und Benzinpreise aber auch die weiteren Energiekosten erreichen immer neue Höchstwerte. Ein Ende ist aktuell leider noch nicht abzusehen.

Zum einen treffen uns die Energiekostensteigerungen in unseren Aufbereitungs- und Behandlungsanlagen und zum andere belasten uns auch die Verteuerungen der Rohstoffe bei der Fahrzeug- und Arbeitsmaschinenbeschaffung. Die größte Kostenposition stellt jedoch der Dieselpreisanstieg dar, den wir als transportintensives Unternehmen im vollen Umfang spüren. Wir haben in den vergangenen Jahren bereits viel in die Optimierung unserer Touren sowie der Fahrzeugtechnik investiert, um damit die Reduzierung der Fahrzeugverbräuche zu erreichen. Darüber hinaus sind Investitionen in alternative Antriebe erfolgt und neue geplant. Das alles reicht aber in der aktuellen Situation nicht.

Unter den gegebenen Bedingungen können wir den jetzigen Preisanstieg der Treibstoffe damit aber nicht auffangen und werden ab dem 01.04.2022 einen Zuschlag für die Energieaufwendungen erheben. Wir werden nicht die Transportkosten anpassen, sondern Ihnen transparent einen gesonderten Energiekostenzuschlag auf Ihrer Rechnung ausweisen. Dieser ist abhängig von der jeweils genutzten Dienstleistung.

Ihre Partnerschaft in diesen herausfordernden Marktgegebenheiten ist für uns entscheidend und wir hoffen auf ein baldiges Ende des Krieges und einer daraus resultierenden Normalisierung für die betroffene Bevölkerung sowie der wirtschaftlichen Lage. Gleichzeitig bedanken wir uns für Ihr Vertrauen und freuen uns auf eine weiterhin positive und erfolgreiche Zusammenarbeit im Jahr 2022.

Mit freundlichen Grüßen

# GU zu NU: Geschlossener Vertrag

## Ihre Preiserhöhung

Sehr geehrte Geschäftspartner,  
die Ereignisse überschlagen sich seit dem 24. Februar 2022. Wir können die Herausforderungen, die der Krieg in der Ukraine mit sich bringt, nur gemeinsam schaffen. Mit Inkrafttreten der Sanktionen und den kriegsbedingten Unterbrechungen der Lieferketten, hat dies mittlerweile auch negative Auswirkungen auf unsere Wirtschaft und unser Unternehmen. Diese Erhöhung betrifft Ihr Projekt K... mit der Auftragsnummer .... Wie wir Ihnen in unserem Schreiben vom ... schon vorab angekündigt haben, sind wir gezwungen auf wirtschaftlicher und sozialer Grundlage den Stahlpreis um ... €/kg ab sofort zu erhöhen. Die Preissteigerungen im Energie- und Kraftstoffbereich müssen wir teilweise an die Marktgegebenheiten anpassen. Hier wird ein Dieselszuschlag von ... €/km ab sofort eingeführt und auf unseren Rechnungen gesondert ausgewiesen. Insbesondere im Kraftstoffsektor werden wir die Preissituation wöchentlich prüfen und anpassen. Aktuell kann niemand voraussehen, wie lange diese Situation anhält oder sich noch dramatisiert. Jedoch versprechen wir Ihnen die Auswirkungen für Sie so gering wie möglich zu halten. Wir werden im Rahmen unserer Möglichkeiten alles daran setzen unsere gemeinsamen Projekte in der für Sie als Kunde gewohnten Zuverlässigkeit und Qualität fortzuführen, sehen uns allerdings aus den genannten Gründen gezwungen, unsere Angebote und Aufträge unter einen generellen Vorbehalt hinsichtlich Preisen und Lieferterminen zu stellen und bitten um Ihr Verständnis. Selbstverständlich steht Ihnen für Fragen und den gemeinsamen Dialog Ihr zuständiger Verkaufsberater gerne zur Verfügung. Wir danken Ihnen für Ihr Verständnis und hoffen auf ein baldiges Ende der Kriegshandlungen in der Ukraine und einer damit verbundenen Entspannung der Situation.  
Mit freundlichen Grüßen

# GU zu NU: Geschlossener Vertrag

Sehr geehrter Herr [REDACTED],  
sehr geehrter Herr [REDACTED],

wie Ihnen beiden bereits mündlich mitgeteilt, betrachten wir den Auftrag BV: [REDACTED]  
als nicht rechtswirksam zustandegekommen. Den Hintergrund haben wir Ihnen deutlich gemacht.

Wir werden daher den Auftrag zu den im Angebotsleistungsverzeichnis vom 03.12.2020 aufgeführten  
Preisen nicht ausführen.

Nach Rücksprache mit unserer Geschäftsleitung und unserer Rechtsabteilung können wir Ihnen  
aufgrund der langfristigen Partnerschaft unserer beiden Häuser folgenden Kompromissvorschlag  
unterbreiten:

Die [REDACTED] wird die in Ihrer Anfrage vom [REDACTED] aufgeführten Massen:

max. [REDACTED] to. Betonstahl  
max. [REDACTED] Lagermatten

mit einer Festpreisbindung bis zum [REDACTED] (ursprünglich [REDACTED]) zu den im  
Angebotsleistungsverzeichnis aufgeführten Preisen ausführen, wenn Sie auf die zweieinhalbjährige  
Bindefrist für den Vorvertrag des zweiten Bauabschnittes verzichten.

Unabhängig davon werden wir, um Ihren Bauablauf nicht zu gefährden, die beiden Lieferungen für den  
[REDACTED] zu den ursprünglichen Preisen ausführen.

# GU zu NU: Geschlossener Vertrag

Sehr geehrte Damen und Herren,

aufgrund des russischen Angriffs auf die Ukraine und der weltweiten Sanktionen gegen Russland hat sich die in den letzten Monaten ohnehin sehr kritische Situation steigender Energiepreise und Materialverknappungen am Baumarkt nochmals deutlich verschärft.

Wie Sie der Presse entnehmen können, besteht derzeit das Problem, dass Lieferanten von Baumaterialien, die mit ihnen abgeschlossenen Verträge aufgrund einer eklatanten Verknappung von Rohstoffen nur verspätet, teilweise gar nicht oder nur zu massiv erhöhten Preisen erfüllen können. Vereinbarungen zu Materiallieferungen werden durch die Lieferanten gekündigt. Neue Vereinbarungen beinhalten keine festen Preise, sondern zum Teil nur noch Tagespreise, wobei hierzu oft kein konkreter Liefertermin bestimmt werden kann. Erhebliche Preissteigerungen und verzögerte Materiallieferungen bis hin zu kompletten Lieferausfällen sind die Folge.

Leider ist auch Ihre Baustelle von den Auswirkungen der Material- und Rohstoffverknappung betroffen.

Durch die vorbeschriebenen Umstände entfallen wesentliche Grundlagen unserer Beauftragung. Wir kündigen hiermit Ansprüche auf besondere Vergütung und Bauzeitverlängerung nach §6 VOB/B an.

Wir werden uns in den nächsten Tagen mit Ihnen in Verbindung setzen, um mit Ihnen konkrete Auswirkungen für Ihre Lieferungen abzustimmen und eine Regelung zur Materialpreisgleitung zu vereinbaren.

# GU zu NU: Geschlossener Vertrag

BV: [REDACTED]

## Preiserhöhung/ Mehrkosten

Sehr geehrter Herr [REDACTED],

aus gegebenem Anlass müssen wir die extreme Preiserhöhung, die in den vergangenen Monaten durch die Ukraine-Krise entstanden ist, weiter berechnen.

Niemand konnte diese extreme Preisentwicklung einkalkulieren und ahnen als wir im Januar 2022 den Vertrag geschlossen haben.

Hier kann auch nicht gesagt werden, es sei unternehmerisches Risiko, sondern man nennt es "höhere Gewalt".

Wir wissen natürlich auch, dass Sie mit den selben Problemen zu kämpfen haben.

Deshalb sind wir gezwungen, die Mehrkosten weiterzugeben, um den geschlossenen Vertrag erfüllen zu können. Alles ist sehr teuer geworden (Dübel/ Schrauben um ca. [REDACTED]%, Kraftstoff um ca. [REDACTED]%, Öl um ca. [REDACTED]%, Material Stahl um ca. [REDACTED]%, verzinken/ pulverbeschichten um ca. [REDACTED]% etc.).

Wir möchten bzw. wollen auch nicht alle Mehrkosten weiter berechnen, aber die Mehrkosten für das Material müssen wir an Sie weiter berechnen. In der Anlage 1 Blatt 1-5 sowie Anlage 2 Blatt 1-3 sowie Anlage 3 Blatt 1-2 sehen Sie die extreme Preissteigerung.

# GU zu NU: Geschlossener Vertrag

BV: [REDACTED]

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie bereits schon Telefonisch erörtert, müssen wir auf das Thema einer Preisanpassung zurückkommen. Die Situation hat sich nunmehr noch einmal erheblich verschärft. Dies durch die kriegerische Auseinandersetzung in der Ukraine. Sie werden verstehen, dass wir aufgrund der gegebenen Umstände auf eine Preisanpassung drängen müssen.

Ein Anspruch auf Anpassung kann vorliegend auf § 313 BGB (Störung der Geschäftsgrundlage) gestützt werden. Im Falle der Störung der Geschäftsgrundlage besteht ein Anspruch auf Anpassung des Vertrages. Zu dieser Problematik liegt als Anlage der Erlass des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen v. 25.03.2022 bei. Hierin verweisen wir im Besonderen auf den Punkt IV „Anpassung in bestehenden Verträgen“.

Voraussetzung für einen Vertragsanpassungsanspruch ist, dass sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrages gemacht worden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert haben oder wesentliche Vorstellungen, die zur Grundlage des Vertrages gemacht worden sind, sich als falsch herausgestellt haben (§ 313 BGB).

# GU zu NU: Geschlossener Vertrag

Haben sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert und hätten die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten, so kann Anpassung des Vertrags verlangt werden, soweit einem Teil unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann.

Als Geschäftsgrundlage gelten alle bei Abschluss des Vertrages zutage getretenen, dem anderen Teil erkennbar gewordene und von ihm nicht beanstandete Vorstellungen der einen Partei oder die gemeinsame Vorstellung beider Parteien von dem Vorhandensein oder dem künftigen Eintritt bestimmter Umstände, sofern der Geschäftswille der Parteien auf diesen Vorstellungen aufbaut (vgl. BGHNZ Bau 2013, 366; NZ Bau 2011, 553). Unter der Geschäftsgrundlage versteht man die Erwartung der vertragschließenden Parteien, dass sich die grundlegenden politischen, wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen eines Vertrags nicht etwa durch Revolution, Krieg, Vertreibung, Hyperinflation oder eine (Natur-) Katastrophe ändern und die Sozialexistenz nicht erschüttert werde (BGH Urt. v. 12.01.2022 XII ZR 8/21). Niemand konnte voraussehen, dass es zu einem Kriegsereignis in der Ukraine und damit verbundenen, drastischen wirtschaftlichen Folgen kommt, die den Bezug, die Liefertermine und die Kosten von Baustoffen in einem bisher nicht da gewesenen Ausmaß beeinträchtigen.

Die Erwartungen wurden dadurch ganz erheblich gestört, dass urplötzlich und von niemandem voraussehbar ab dem 24. Februar 2022 drastische Preisanstiege im Stahlbereich zu beobachten waren, einzelne Lieferanten Preis-Lieferzusagen zurückgenommen haben und die Preise sich lediglich in einer Richtung, nämlich nach oben entwickeln. Auch werden Lieferungen der Produzenten grundsätzlich infrage gestellt oder aber angekündigt, dass Liefertermine nicht gehalten werden können. Jedenfalls wurde auf breiter Front die Preise ganz erheblich auf Seiten der Lieferanten erhöht.

Aufgrund der Kriegsereignisse in der Ukraine und der darauffolgenden internationalen Sanktionen sowie den damit verbundenen Auswirkungen auf den Baustoffpreise und -markt, insbesondere die Preisexplosionen bei dem Stahl nach § 313 Abs. 1 BGB können wir die Anpassung des Vertrags verlangen. Geschäftsgrundlage des Vertrags war die Annahme, dass die Bezugsmöglichkeiten für den Stahl im unproblematisch und mit den üblichen Preisschwankungen bestehen bleiben, wobei der Einkauf von auf der Basis von Angebotspreisen der Lieferanten erfolgen kann, die unserem Angebot zugrunde lagen.



## GU zu NU: Geschlossener Vertrag

Der mit Ihnen geschlossene Vertrag sieht einen Abrechnungspreis von [REDACTED] pro Tonne vor, welcher sich aus der Kalkulation im Mai 2020 mit dem seinerzeit zugrunde gelegten Einkaufspreis in Höhe von [REDACTED] €/to. errechnete. Nunmehr betragen die Einkaufspreise bereits mindestens [REDACTED] € pro Tonne, Tendenz ungewiss. Die Informationen finden sie in der beiliegenden Anlage.

Vertragsgrundlage war vorliegend, dass die politisch-wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konstant bleiben, insbesondere es nicht zu Kriegsereignissen kommt. Ist es nicht möglich, für Baustoffe verbindliche Angebote einzuholen sowie darüber Lieferverträge terminlich und preislich verbindlich abzuschließen, fehlte es an einer Kalkulierbarkeit darauf der Angebote. Die Übernahme eines ungewöhnlichen Wagnisses gehört aber gerade nicht zu den von einem Bieter zu übernehmenden Pflichten. Weder Sie noch wir haben solche Preisexplosionen, wie sie aktuell auftreten, für möglich gehalten und deshalb auch keine vertragliche Regelung hier-zu getroffen. Damit greifen vorliegend die Grundsätze des Wegfalls der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB).

Entscheidend ist, dass zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses das Material noch zu normalen Bedingungen lieferbar war und dass eine Veränderung erst danach eintritt. Nunmehr sind Preisexplosion zu verzeichnen, die als konkrete Folge einer überraschenden kriegerischen Invasion auftraten und zu unvorhersehbaren, massiven, globalen Wirtschaftssanktionen mit drastischen Auswirkungen geführt haben.

## GU zu NU: Geschlossener Vertrag

In der Regel = Unzureichende pauschale Schreiben zu WGG

Reaktion: Hinweis auf Defizite und Bitte um Erledigung (bleiben in aller Regel unbeantwortet)

# GU zu NU: Geschlossener Vertrag

## Ausnahme

- Drohungen mit Liefereinstellung
- Problematik bei Stahllieferanten mit Verlust-Nachweis

## Claims-Management in der Lieferkettenkrise - praktische Erfahrungen des GU in seiner Doppelfunktion als AN und AG



# GU zu NU: Noch nicht geschlossener Vertrag

## Fälle

- Keine Angebote mehr mit Bindefrist (Tagespreise) bzw. sehr kurze Bindefristen
- Zu Vergütung idR Wunsch nach Preisgleitung (ohne eigenen Regelungsvorschlag)

# Claims-Management in der Lieferkettenkrise - praktische Erfahrungen des GU in seiner Doppelfunktion als AN und AG

## Fazit

- Für die geschlossenen Verträge bleibt es bzgl. § 313 BGB spannend
- Möglichst Ausweg über Leistungsänderung nehmen
- Dokumentation- und Nachweisführung sind (wie immer) sehr wichtig
  
- Im noch nicht geschlossenen Vertrag wird die Vereinbarung von Regelungen zunehmend schwierig, ist aber weiterhin wichtig.